

1. 支援事業者情報

(1) 事業者名 (*)

株式会社イェットツー・コム・アジア

(2) ホームページアドレス (*)

<https://www.yet2.com/jp/>

(3) 代表者の役職、氏名 (*)

代表取締役社長 藤井秀行

(4) 設立年月 (*)

2000年9月

2. 事業の背景について

(1) 貴社はどういった会社ですか (理念、特徴、一言、他)。(200字程度) (*)

yet2のミッションは、グローバルなコラボレーションを通じ、すべての人の利益のために新技術の発見と商業化を増大させ、イノベーションを加速させることです。当社の経験豊富なオープンイノベーションコンサルタントが、お客様と協力しオープンイノベーションの最終目標である協業、新規事業創出、ライセンス、隣接市場への参入、業界の動向を把握することなど、ビジネスの成長目標に対応するために必要かつ適切なサービスを見極め、提供することができます。

(2) どのような問題意識から、貴社を創業されましたか。(200字程度) (*)

yet2はオープンイノベーションという言葉が生まれる以前から、企業間の技術移転ビジネスを展開してきました。設立当時爆発的に広がり始めたインターネット上で企業が抱える技術ニーズ/シーズを公開し、それまで主流だった人脈を通じた技術紹介を効率化しようとした事が創業の発端になります。それにより技術解決策を必要としている末端の技術者であっても技術を容易に探索し、マッチングできるようなWeb上で完結できる新たなビジネスモデルを構築したのが始まりです。

3. 事業について

(1) 貴社ホームページから、支援内容・サービスに関する主なサイトURLを記載ください。

<https://www.yet2.com/jp/services/>

(2) 特にアピールしたい支援内容・サービスについてご紹介ください。(200字程度) (*)

技術スカウティング (<https://www.yet2.com/jp/services/technology-scouting/>)

技術・製品のマーケティング (用途開発、新事業開発) (<https://www.yet2.com/jp/services/outlicensing-technology/>)

オープンイノベーション・ポータル (<https://www.yet2.com/jp/services/open-innovation-portals/>)

特許買収サポート (<https://www.yet2.com/jp/services/patent-acquisition/>)

20年以上に渡るグローバル規模でのオープンイノベーション・コンサルティングサービスで構築したネットワーク (傘下のベンチャーキャピタルであるChartline Capital Partnersを通じたネットワークを含む) や技術調査・交渉の経験をベースに上記のようなオープンイノベーション支援をしております。

(3) 特にアピールしたい支援内容・サービスの価格帯をお示しください。

サービスの価格帯は支援内容 (スコープや期間など) により異なりますので弊社までお問い合わせください

(4) 貴社における、連携先の探索の仕方をご説明ください。(200字程度) (*)

お客様の様々な課題の聞き取りを行い、解決に導く最も適した探索方法をご提案いたします。一例として20年以上に渡るオープンイノベーション活動を通して構築した社内データベース、傘下のベンチャーキャピタルで構築したスタートアップとのネットワーク、各技術分野の専門家とのネットワーク等がございます。詳細については一度課題の聞き取りの上ご提案させていただきます。弊社までお問合せください。

(5) 支援サービスの特徴をご説明ください。(400字まで) (*)

yet2は、様々なオープンイノベーションのサービスをご提供します。“技術と市場”のマトリクスにおけるお客様のオープンイノベーション戦略を成功に導きます。

オープンイノベーション活動では開始時点で課題が明確化されていない、または作業を進めていく過程で状況が変化してくる事が珍しくありません。対応策としてyet2ではお客様と密なコミュニケーションを図ってまいります。進捗報告会を通してお客様からのフィードバックを加味した上で常に軌道修正をしながらプロジェクトを進めていく事により課題が明確化し、調査方法を微調整する事も少なくありません。また、yet2の目的は調査ではなくその後のイノベーションにありますので協業の為の交渉サポート業務を提供し結果にコミットいたします。

(6) 具体的な支援事例についてご記載ください。(400字まで) (*)

貴社ホームページで紹介されている場合は、そのURLをご記載ください。

下記の弊社ホームページより世界中における各業界での実施事例をご参照ください。

<https://www.yet2.com/active-projects/>

(7) 支援を受けた際に期待される効果についてご記載ください。(400字まで) (*)

様々な事業分野の企業やスタートアップ、研究機関とグローバル規模で強固なネットワークを持ち、信頼できるパートナーとしてお客様へサービス提供いたしております。お客様の技術課題を明確化し、最適な解決策をご提案させていただき、能動的なアプローチを取ることで他では実現できない目に見える成果を生み出します。

- 理想の協業先が見つかる
- 欲しい技術が見つかる
- 既存技術や新規開発品の新しいアプリケーションが見つかる
- 新規事業開発における具体的な道筋がつけられる
- 技術/協業先調査範囲を国外に広げられる
- 気になる技術/企業の動向を中・長期でモニタリングできる

(8) これまでの事業化成功事例や実績についてご記載ください。(400字まで)

- ・ご記載の事例が、別ページにある製品-市場成長マトリクスのうち「新製品開発」、「新市場開拓」、「多角化」のいずれに該当するかお示しください。
- ・ホームページで紹介されている場合は、そのURLをご記載ください。

yet2のクライアント密着型かつ能動的なスカウティングにより、クライアントが欲しいと思っている、フィット感の高い技術/協業先を世界中から提案します。そのため多くのクライアントが実際のオープンイノベーション(技術採用や協業)に成功しています。一部公開できる事例がございますので弊社ホームページよりご参照ください。

<https://www.yet2.com/jp/case-studies/>

4. 顧客について

(1) 貴社が想定される顧客像をご記載ください。(200字程度) (*)

部門：研究開発、商品開発、経営企画、新規事業開発、オープンイノベーション推進、事業部、その他新たな協業パートナーを求めている部門

分野：環境、サステナビリティ、バイオ、食品、化学、マテリアル、エレクトロニクス、ロボティクス、エネルギー、医療機器、ヘルスケア、パッケージング（包装）、農業など

(2) 顧客が抱える主な課題やニーズをご紹介ください。(200字程度) (*)

- ・国内技術はある程度調査できるが、国外の技術/協業先の調査は困難を伴う。
- ・海外企業やスタートアップとの交渉事に慣れていないのでサポートして欲しい。
- ・自社のリソースに頼ったイノベーションでは時間がかかるので外部との連携でイノベーションを加速させたい。
- ・特定事業領域におけるイノベーションを把握し、競合への対抗策を準備したい。
- ・自社リソースやアセットが優位となる新しい用途を探し、新規事業を創出したい。
- ・特定技術やスタートアップの動向をモニタリングしたい。

上記のような様々な課題やニーズを抱えておられます。

5. 貴社のお考え、今後の展望などをご記載ください。(400字まで) (*)

(イノベーション、新規事業創出、オープンイノベーション活動、ビジョンやミッションなどについて)

オープンイノベーションという言葉はある程度社会に浸透してきましたが、そのプロセスで悩んでいる事柄は会社により千差万別です。yet2は1999年の創業以来、協業先の選定から交渉に至るまで全てのプロセスに関わり、クライアント企業と共に成功事例を一つ一つ作り上げてきました。今後もクライアントの多種多様な「Pain（困り事）」に迅速、的確に対応できる体制を整えていく所存です。

6. 問合せ窓口 担当者の情報

(1) 担当部署 (*)

株式会社イェットツー・コム・アジア

(2) 担当者氏名

(3) 電話番号 (*)

03-5217-0217

(4) メールアドレス (*)

yet2.japan@yet2.com